EN BREF

SEPA, c'est dans deux mois

Il ne reste que deux mois pour rejoindre le SEPA (Single Euro Payments Area). Le 1er février, ce système de paiement européen entre en vigueur. Il entraînera la fin de la forme actuelle des RIB, remplacés par les coordonnées IBAN et BIC, reconnus à travers le monde.
Entreprises, artisans, commerçants, collectivités, associations, administrations, doivent se mettre en conformité sous peine de s'exposer à des défauts de paiement. Pour ce faire, ils doivent se rapprocher de leur établissement bancaire. Un site internet national est également à disposition : www.urgence-sepa.fr.
Des réunions d'information sont également organisées par l'Iedom et la CCI. Deux ont lieu cette semaine : ce soir à 17h30 à l'agence CCIM Sud, zone Artimer au Marin ; jeudi 19 décembre à 17h30 à l'agence CCIM Nord Atlantique, 107 rue Jospeh-Lagrosilière à Trinité.

Conférence de conjoncture jeudi soir

L'Imsepp (Institut martiniquais de statistique), financé par la Région, organise sa deuxième conférence de conjoncture, rendez-vous trimestriel de décryptage de l'économie locale. Cette fois-ci, un thème est adossé à cette rencontre, Financement des entreprises : enjeux et perspectives. Denis Ferrand, directeur de l'institut COE-Rexecode, premier institut d'analyse économique et d'études conjoncturelles françaises, participera à cette conférence.
Conférence de conjoncture, jeudi 19 décembre, 18h30, auditorium de l'institut martiniquais du Sport (Mangot-Vulcin) au Lamentin, entrée libre.

Déposer un brevet, mode d'emploi

Le centre d'information des entreprises et le Pôle Europe entreprise innovation de la Chambre de commerce et d'industrie, en partenariat avec l'Institut national de la propriété industrielle (INPI) organisent des rendez-vous personnalisés pour toutes personnes souhaitant déposer un brevet, protéger une marque ou un procédé. Commencées hier, ces consultations se poursuivent aujourd'hui, dans les locaux de la CCI (50, rue Ernest-Deproges, à Fort-de-France).
Plus d'infos : Tel. 0596.55.28.94 ; mail : moutoucoumaro@martinique.cci.fr.

LE CHIFFRE

700. C'est le nombre de personnes qui ont participé au Mois de la qualité, du 21 octobre au 21 novembre. Cette 5e édition a réuni 16 partenaires autour de 36 actions orientées principalement vers les chefs d'entreprise des petites structures.

Un jambon local qui a la côte

L'entreprise Comia produit près de 100 tonnes de jambons de Noël rien que pour les fêtes de fin d'année. Malgré la forte concurrence qu'elle subit, la marque mise sur la qualité de ses produits pour ravir les consommateurs.



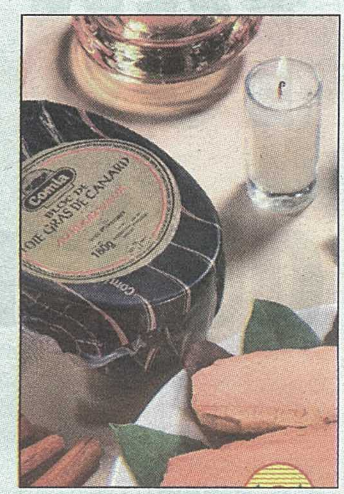
Pas de réveillon sans un bon jambon de Noël ! Et cela, Comia l'a bien compris. Depuis plus d'une vingtaine d'années, cette entreprise d'industrie alimentaire, la seule à fabriquer localement les épaules de Noël, compte beaucoup sur son image de marque pour se positionner sur le marché et se tailler la part du lion.
Il faut dire que la concurrence est rude avec l'arrivée massive chaque année de jambons importés à prix cassés.
Chez Comia, pas d'épaules bon marché -comptez entre 10 et 11 euros en moyenne le kilo- mais une large gamme de produits qui misent sur la garantie de fraîcheur et de qualité.
« Les produits importés sont bourrés d'eau, de conservateur, ce que nous n'utilisons pas. Les épaules sont préparées dans la pure tradition de chez nous. Au niveau de l'assaisonnement, on retrouve le goût d'antan. Comia est l'une des rares marques à pouvoir offrir une aussi large gamme de produits de Noël : le jambon avec os très traditionnel. Ce même produit, on le retrouve déjà cuit prêt à être consommé. Il y a aussi le Sanzo nature ou pimenté », explique Katy Largen la directrice commerciale.

UNE FABRICATION LOCALE

Pour faire la peau aux jambons importés, Comia mise aussi sur son ancrage local avec l'organisation de dégustations, d'animations dans les hypermarchés pour séduire les papilles des consommateurs.
Une stratégie qui paye puisque l'entreprise tire son épingle du jeu. « Sur un mois et demi on fait 8 % de notre chiffre d'affaires annuel, uniquement sur la famille épaule de Noël. On a acquis une image de marque sur ces produits-là que l'on essaye de maintenir par la qualité, et les consommateurs nous font confiance ».
La production des épaules débute dès la mi-octobre. L'essentiel de la matière première est importé car il n'y a pas de possibilité pour l'entreprise d'obtenir les volumes souhaités via l'abattoir ou les producteurs locaux. « Nous n'avons pas toujours de réponse favorable, soit parce qu'ils n'ont pas la possibilité, soit parce que les coûts de la matière sont trop importants par rapport à ce que l'on peut proposer sur le marché ».
Toute la fabrication se fait localement : l'assaisonnement, le fumoir... Cette année, la marque compte sur son produit phare -l'épaule avec os- pour trôner fièrement sur les tables du réveillon du 24.
« Le consommateur n'est pas dupe, et on sait que le produit consommé à Noël c'est Comia ! » lance très sûre d'elle Katy Largen.

Melinda Boulai

Comia, c'est aussi le foie gras



Depuis cinq ans, l'entreprise Comia s'est lancée dans la production de foie gras. Pas pour ébranler les gros producteurs, mais pour « apporter un produit différent fabriqué localement ». Un foie gras au rhum vieux et à la cannelle. « Un produit très haut de gamme, et de très bonne qualité ». Nouveauté cette année, le foie gras mi cuit entier au rhum vieux et à la cannelle. Parmi les autres produits de la gamme de Noël : les épaules, le boudin, la chair à pâté...

Le prix du jambon en hausse ?

Vous avez certainement dû écarquiller les yeux en voyant le prix de votre jambon local cette année... Un jambon Comia avec os revient à un peu plus de 30 euros ! Si Comia ne se cache pas d'être un produit cher, un peu au-dessus du marché, l'entreprise a subi une forte augmentation de ses prix d'achats sur ses matières premières. « Une augmentation que nous n'avons pas répercutée totalement sur la vente. On a préféré prendre sur nos marges pour maintenir un tarif convenable », confie Katy Largen. Leurs clients sont la grande distribution. Les prix sont donc très variables d'un hypermarché à un autre en fonction des marges que les distributeurs se font.

La production de jambons a commencé depuis la mi-octobre et va se poursuivre jusqu'au dernier moment afin de répondre à la demande des consommateurs.
photos : Jean-Marc Etifier



LE CHIFFRE

Entre 90 et 100. C'est en tonnes ce que représente le marché de l'épaule de Noël en produit frais pour l'entreprise Comia. En dehors des fêtes, Comia produit 150 tonnes de produits frais par mois tous produits confondus.

Un jambon de dinde de Noël ?

C'est la réflexion que mène actuellement l'entreprise. Face à la demande de plus en plus grande des consommateurs, l'on pourrait voir apparaître d'ici quelques années, des produits à base de volaille comme le jambon de dinde pour les fêtes de fin d'année. « C'est vrai que cela ne fait pas partie de la tradition du Noël de chez nous, mais beaucoup de personnes ne mangent pas ou ne peuvent plus manger de porc et nous réfléchissons à ce projet ».

